



Las opiniones y los contenidos de los trabajos publicados son responsabilidad de los autores, por tanto, no necesariamente coinciden con los de la Red Internacional de Investigadores en Competitividad.



Esta obra por la Red Internacional de Investigadores en Competitividad se encuentra bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 3.0 Unported. Basada en una obra en riico.net.

**COMPETITIVIDAD DE LOS PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO QUE APOYAN A
LAS PYMES EXPORTADORAS DE YUCATÁN**

Área de Conocimiento

VENTAJA COMPETITIVA Y DESARROLLO ECONOMICO

Tema

DESARROLLO REGIONAL

Autores:

*M. en F. Yolanda Leonor Rosado Muñoz
M. en A. Laura Guillermina Duarte Cáceres
M. en E. Renán Arturo Herrera Zapata*

Universidad Autónoma de Yucatán

Calle 20 x 31 y 35-A Antigua Carretera a Chuburná CP 97200 Mérida, Yucatán México
Tel. 999 981 09 75 Ext. 122/131 Fax Ext. 123

Correos electrónicos

munoz@uady.mx
guillermina.duarte@uady.mx
rahz53@hotmail.com

Resumen

El objetivo de este trabajo es contribuir a mejorar el conocimiento sobre las alternativas de financiamiento de la actividad exportadora orientando sobre su forma de obtención y manejo del crédito, a las Pymes del sector alimentos procesados del Estado de Yucatán.

Trabajo de investigación cualitativo. Dividido en dos etapas: recolección de datos (entrevistas y análisis de contenido) y desarrollo de un simulador.

Conclusión. El financiamiento debe permitir crecimiento y desarrollo económico, no solamente remediar problemas financieros recurrentes, debe impulsar el capital de trabajo, infraestructura y capacitación en partes iguales y contribuir impulsando empleos, ingresos, exportaciones y empresas sólidas y competitivas.

Abstract

The objective of this research is contribute improve the alternatives of financing knowledge of the export activity, in order to guide Pymes of processed food section to get and manage credits Yucatan Estate.

Qualitative research. Divided by stages: data gathered (interviews and analyses of content) and development of simulator system.

Conclusion. Financing must allow economic growth and development, not only fix financial recurrent problems; but it must impulse the labor work, infrastructure and training on equal terms and thus, contributing to employment, income, exports and strong and competitive enterprise.

Para la mayoría de las instituciones financieras las PyMEs son percibidas como entidades de alto riesgo, principalmente por las altas tasas de mortandad, por lo que los bancos prefieren desviar sus recursos a organizaciones de mayor tamaño que puedan cumplir con las obligaciones contratadas. Rodríguez (2005), señala que el problema de supervivencia de las empresas aparece principalmente en la pequeña y mediana empresa, siendo su aparición ocasional en las grandes corporaciones. Enfatiza que las PyMEs inician actividades con un producto y un mercado, donde casi el 80% de los nuevos productos fracasan y arrastran a las empresas que ataron a ellos su existencia. Sin embargo, aquellas PyMEs que pretenden incursionar en otros países deben de ser cuidadosas y planificar el proceso de internacionalización pues el mínimo error puede convertirse en “imperdonable” (David, 2004).

De igual manera, la misma heterogeneidad de las PyMEs es un problema mayúsculo cuando se trata de otorgar el financiamiento y existen dificultades para la presentación de información financiera confiable, esto hace que los estudios de crédito sean más costosos, lo cual influye para que se reduzcan las posibilidades de que un banco se interese siquiera por adelantar este proceso de selección con solicitudes de montos pequeños que son los que las PyMEs solicitan.

México muestra una marcada tradición al financiamiento con deuda por parte de las mismas empresas, lo que es un grave problema que se traduce en un apalancamiento empresarial no balanceado. Esta afirmación se confirma con los datos publicados por el Banco de México (2007) donde se informa que durante el cuarto trimestre de 2006 el 60.6 % de las empresas mexicanas tienen como principal fuente de financiamiento a sus proveedores; la pequeña y la mediana empresa utilizan esta fuente en 68.3% y 62.8 % respectivamente y en aquellas organizaciones con actividad exportadora, el 63.6% de las empresas obtienen un financiamiento de los proveedores.

Sin embargo, la falta de financiamiento no es una carencia solamente de México, según el Grupo DFC del Banco de Desarrollo Interamericano (2002), el acceso de las PyMEs al crédito presenta variaciones de un país a otro, desde el 72% de Chile a un 32% de México; afirma que países como México y Argentina, menos de la mitad de las PyMEs acceden al crédito bancario, lo cual representa un importante desajuste. Sobre este mismo tema, Villareal y Ramos, (2002) señalan al financiamiento como el principal obstáculo para el desarrollo empresarial en América Latina desde la perspectiva de los empresarios (casi 35%), seguido por impuestos y regulaciones con un porcentaje cercano al 20%.

Como se ha señalado, la dificultad de acceder a los programas de financiamiento, es un problema con el que también se enfrentan las pequeñas y medianas empresas con actividad exportadora, la cual ha sido una actividad muy promovida en suelo mexicano, sin embargo, las exportaciones generadas por

las Pymes, no se han desarrollado plenamente. Existen empresas potencialmente exportadoras y exportadoras donde el problema principal para incursionar en los mercados internacionales es nuevamente la falta de financiamiento, y aunque se observó como durante el sexenio del presidente Vicente Fox se trató de apoyar en general a las PyMEs a través del Plan Nacional de Desarrollo y del Programa Nacional de Financiamiento de Desarrollo, las empresas no accedían a los diversos programas de financiamiento sobre todo de la Banca de Desarrollo, problema que se sigue observando, pues las últimas cifras de Banxico demuestran que un 18.2% de las empresas obtuvieron durante el trimestre enero - marzo de 2007 un crédito de un banco comercial, mientras que solo 1.6 lo obtuvo de la banca de desarrollo. Para las PyMEs y empresas con actividad de exportación esta tendencia se mantiene.

Sobre esta temática la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (Anierm, n.d) cuestiona la reducción de techos financieros concedidos a Bancomext ya que hace una década manejaba recursos por 14 mil millones de dólares para apoyar y promocionar a las Pymes mientras que en 2005 apenas administró 5,000 mil millones de dólares; señala que muchas veces los empresarios de las Pymes tienen que recurrir a sus tarjetas de crédito personales para poder subsistir. De igual forma recalzó que “el mayor flujo de exportaciones mexicanas es manejado por 1,200 empresas con evidentemente más acceso a los créditos y recursos de las matrices de Bancomext” ubicadas en diferentes puntos de la República Mexicana.

Así mismo, la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de los Servicios Financieros (Condusef, 2004) señala que la obtención de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas “no ha sido una labor fácil”, ya que el aumento de créditos que se han otorgado, ha sido principalmente el referente al crédito al consumo, como lo son las tarjetas de crédito y los créditos sobre nómina. Por lo tanto para poder contar con recursos para invertir en el capital de trabajo (nóminas, proveedores, suministros), para el financiamiento de las ventas a crédito (comercialización), para ampliar, renovar o darle mantenimiento a la maquinaria (equipamiento) ha sido, en el mejor de los casos, una labor compleja.

En general se puede esquematizar que las fuentes internas son las que están resolviendo el problema de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas, mientras que las fuentes externas son las que aportan los recursos de las grandes corporaciones mexicanas.

Las Pymes del Estado de Yucatán, al igual que las del resto del país, tiene problemas de acceso de financiamiento y la contribución a la actividad exportadora es únicamente del 0.27% (Anierm, n.d).

Se ha observado que los programas nacionales de la banca comercial, que se promocionan vía Internet, muchas veces no son los que se promueven a nivel local, y las presiones de los ejecutivos por cubrir determinado nivel de recursos hace que se ofrezcan programas no óptimos y/o inaccesibles a las necesidades de las pequeñas y medianas empresas yucatecas.

Estos hechos promueven la falta de competitividad en las pequeñas y medianas empresas de la localidad, pues se demuestra la falta de acceso a los recursos productivos claves como son el crédito, la infraestructura y la tecnología.¹

Desde el enfoque de competitividad sistémica para el desarrollo², se requiere de un sistema financiero y fiscal competitivo que permitan disponibilidad de financiamiento, plazos y tasas de interés competitivos internacionalmente. Al mismo tiempo se establece la necesidad de generar estrategias de inserción y promoción más activas de las empresas mexicanas (por ende las yucatecas) en otros países, pues a pesar de los 12 tratados comerciales realizados con naciones (43) de tres continentes, sigue concentrando más del 80% de sus exportaciones con Estados Unidos.

Los productos yucatecos son muy llamativos en el exterior, sobre todo aquellos que pertenecen al giro de Alimentos y Bebidas; además este sector se le considera como uno de los principales giros a desarrollar por las empresas del medio, principalmente por su alto impacto en el empleo del área rural y a la potencialidad que pueden poseer para surtir el mercado de los Estados Unidos. Entre los principales cultivos con los cuáles los empresarios han experimentado para la exportación en los últimos diez años se encuentra el maracuyá, la piña, la sábila, la pitahaya, la papaya maradol, el mamey, el tomate de invernadero, los cítricos y otras frutas exóticas que tienen gran demanda y aceptación en los mercados internacionales. Esta actividad agroindustrial es llevada a cabo por empresas nacionales e internacionales sobre todo en la zona sur del estado.

¹ El Banco Interamericano de Desarrollo, a través de su informe anual 2001 “Competitividad: motor del Crecimiento” señala como causa de baja competitividad la falta de acceso a recursos productivos claves al crédito, recursos humanos, infraestructura y tecnología.

² Definida como el proceso de acumulación de capital sistémico que se constituye con los diez capitales como los pilares fundamentales que sustentan el funcionamiento eficiente de la empresa y su entorno industria-gobierno-país e impulsan un crecimiento pleno y sostenido del PIB per capita en una economía abierta a la competencia internacional.

Sin embargo, una Pyme con un producto novedoso, competitivo, de buen precio posiblemente no tenga la posibilidad de concretar su proyecto si carece de las herramientas necesarias para escoger el financiamiento adecuado y sobre todo de tener acceso a éste.

Con base en lo anterior se realiza las siguientes preguntas de investigación:

¿Cuáles son los factores que impiden a la pequeña y mediana empresa del sub-sector alimentos procesados obtener fuentes de financiamiento que hagan consolidarse como una empresa exportadora?

¿Cuál es el destino del financiamiento obtenido por las pequeñas y medianas empresas del sub-sector alimentos para el desarrollo de la actividad de exportación?

¿Qué importancia le asignan las instituciones financieras al sub-sector de alimentos procesados, en la oferta del crédito?

Por lo tanto este trabajo pretende generar conocimiento sobre un problema actual y real de la pequeña y mediana empresa del sub-sector alimentos procesados y concretamente sobre un fenómeno que involucra a todas las Pymes del Estado de Yucatán. Las referencias locales al respecto son escasas y los resultados de este trabajo podrían contribuir a mejorar el conocimiento sobre las alternativas de crecimiento de la actividad exportadora a través del establecimiento de estrategias que permitan orientar sobre las mejores alternativas de financiamiento, su forma de obtención y el manejo del mismo para la pequeña empresa con actividades de exportación del sub-sector alimentos procesados.

Con base en esta línea de trabajo se definen como guías los siguientes objetivos de investigación:

Primera Etapa

- Conocer los Programas de Financiamiento de instituciones financieras, gubernamentales y no gubernamentales que apoyan a la pequeña y mediana empresa potencialmente exportadora y exportadora dedicada a la comercialización de alimentos procesados ubicada en el Estado de Yucatán.
- Describir los principales requisitos para la obtención de un financiamiento otorgado por los programas de instituciones financieras, gubernamentales y no gubernamentales del Estado de Yucatán, que apoyan a la pequeña y mediana empresa potencialmente exportadora y exportadora dedicada a la comercialización de alimentos procesados.
- Describir los principales obstáculos por los que una pequeña y mediana empresa dedicada a la comercialización de alimentos procesados ubicada en el Estado de Yucatán no puede acceder a un financiamiento otorgado por los programas de instituciones financieras, gubernamentales y

no gubernamentales que apoyan a este tipo de organización con actividades potencialmente exportadoras y exportadoras.

Segunda Etapa

- Crear un simulador que haga equivalentes los costos bancarios de los diversos programas de financiamiento ofrecidos por las Banca Múltiple y la Banca de Desarrollo del Estado de Yucatán.

MÉTODOS Y TÉCNICAS

El trabajo de investigación se divide en dos etapas en el cual se realiza una investigación cualitativa que, a través de entrevistas, análisis de contenido y el desarrollo de un simulador, permita establecer la situación del financiamiento dirigido a las pequeñas y medianas empresas exportadoras para determinar el impacto de estos programas de financiamiento en el crecimiento económico del Estado de Yucatán.

El trabajo que se presenta en estos momentos únicamente abarca la primera etapa de la investigación consistente en entrevistas y análisis de contenido de documentos oficiales referentes a los programas de financiamiento de las instituciones financieras de la ciudad de Mérida, Yucatán.

OBJETIVOS Y RECOLECCIÓN DE DATOS

Objetivo:

- ❖ Conocer los Programas de Financiamiento de instituciones financieras, gubernamentales y no gubernamentales que apoyan a la pequeña y mediana empresa potencialmente exportadora y exportadora dedicada a la comercialización de alimentos procesados ubicada en el Estado de Yucatán

Se recolectaron los datos de 6 instituciones financieras de banca múltiple que operan en la ciudad de Mérida, con un total de 39 programas dirigidos al apoyo de las actividades de la pequeña y mediana empresa y de estos solamente un programa de una institución financiera apoya la actividad de exportación del área agropecuaria. Los demás programas no están destinados a satisfacer las necesidades específicas de una empresa potencialmente exportadora o exportadora, sino que más bien se dirigen al mercado de las Pymes y es donde asignan sus restricciones para acceder al financiamiento por giro empresarial, edad de los empresarios, financiamientos exclusivos para clientes del banco, régimen fiscal, destino del crédito, antigüedad de la empresa y/o ventas mínimas.

Tabla 1. Resumen de los programas de financiamiento por institución de banca múltiple por destino de crédito

Institución/Programa	Operación	Infraestructura	Capacitación	Operación e Infraestructura	Abierto	Total
Banamex	6					6
Bancomer	4	1		1		6
Banorte	1	4		1	1	7
HSBC	6	3		2		11
Santander Serifn	2	1		2	2	7
Scotiabank Inverlat	2					2
Total	21	9	0	6	3	39

Fuente: Elaboración propia

Se considera un programa de:

Operación: Aquellos que abarcan los recursos destinados a capital de trabajo temporal y permanente

Infraestructura: Aquellos que se refieren a los programas de financiamiento dirigidos a la adquisición de activos fijos.

Capacitación: Incluye aquellos recursos asignados a capacitación de personal, desarrollo de tecnología y todos aquello relacionado a mejorar la competitividad de la Pyme.

Operación e Infraestructura: Son los recursos asignados a cubrir lo referente a capital de trabajo temporal, capital de trabajo permanente y la adquisición de activos fijos.

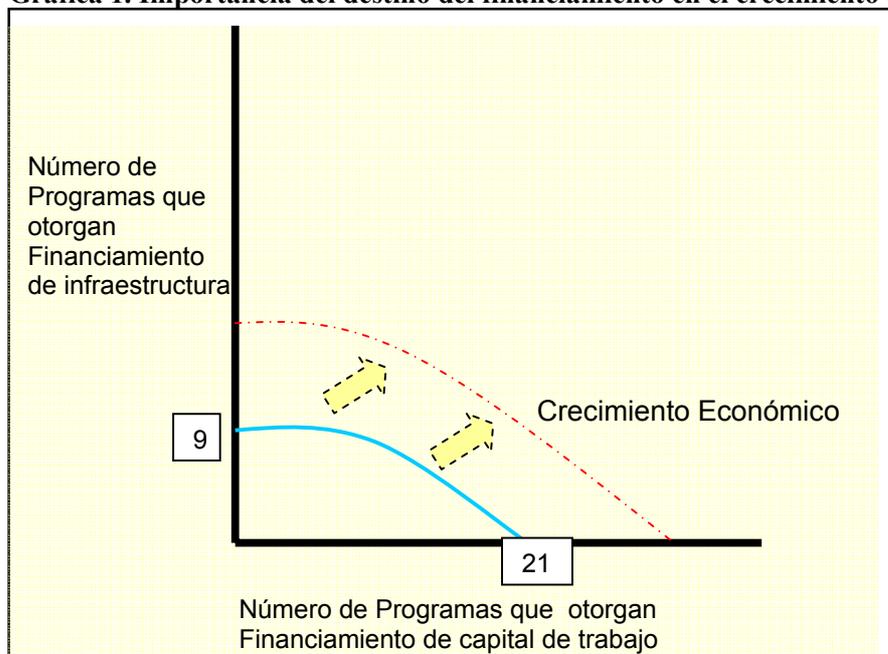
Abierto: Contiene recursos destinados a lo que el prestamista considera pertinente para su empresa.

Cabe señalar que ninguno de los programas dirigidos a las Pymes por las instituciones de banca múltiple, cubre el requerimiento específico de financiar las necesidades de capacitación de la empresa, sino que la oferta del crédito bancario comercial va dirigido a las necesidades de capital de trabajo (21 programas) e infraestructura (9 programas). En este punto es pertinente recordar la Teoría de Crecimiento Económico, donde Case y Fair (1997) y Dornbusch y Fischer (1997), entre otros puntos resaltan la importancia de invertir en capital humano (educación, formación, capacitación y salud) así como en gastos de investigación y desarrollo, aspectos relevantes para que una empresa sea competitiva y pueda enfrentarse a la competencia del exterior, sobre todo aquellas Pymes con actividad exportadora (o que tienen como meta empezar la actividad de exportación) de alimentos procesados,

considerada esta actividad de exportación como las mercancías más restringidas e inspeccionadas (después de los productos farmacéuticos) por el mercado de Estados Unidos.

A lo anterior es conveniente puntualizar que gran parte de las decepciones que sufren las Pymes yucatecas en sus primeros intentos por exportar alimentos procesados, es por no cumplir con los requisitos mínimos como son la información de los orígenes y destinos (pedimentos de exportación), transporte específico requerido de los productos alimenticios (embalaje), es decir, se aventuran a la exportación sin tener información importante y relevante; consideran que el simple contacto y establecimiento de un contrato de compra-venta con el cliente extranjero, es lo necesario para realizar la actividad exportadora.

Grafica 1. Importancia del destino del financiamiento en el crecimiento económico de país



Fuente: Elaboración propia con base a la Teoría de Crecimiento Económico según Case y Fair (1997) y Fischer y Dornbusch (1997)

Banca de Desarrollo

Nuestro país se encuentra en un proceso de transformación que persigue un mayor nivel de bienestar social que se vea reflejado en un crecimiento económico, impulsando para ello la integración de las actividades industriales, comerciales y financieras. Dentro de este proceso de transformación y de acuerdo con los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo, el Gobierno Federal a través de las

Instituciones de Fomento y de la Secretaría de Economía otorga apoyos a las pymes a través de diferentes programas.

La Secretaría de Economía en coordinación con la banca de desarrollo, gobiernos estatales, gobiernos municipales, la banca múltiple, intermediarios especializados y otros organismos instrumentan la estrategia para lograr el acceso al financiamiento para las Pymes en mejores condiciones.

Históricamente las Pymes han sido percibidas por las instituciones financieras como entidades de alto riesgo, razón por la cual la banca múltiple no las consideraba sujeto de crédito y en caso de otorgarles crédito lo realizan con altas tasas de interés; al respecto se crea en diciembre de 2002 el Fondo de Apoyo para el Acceso al Financiamiento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FOAFI) que tiene como objetivo fomentar y constituir esquemas e instrumentos financieros que faciliten el acceso al crédito y financiamiento a las Pymes, así como incrementar su capacidad de autogestión e impulsar la igualdad de condiciones y oportunidades. Logrando un incremento de Pymes apoyadas con el programa de acceso al financiamiento del 2001 de 3,801 a 39,269 pymes con FOAFI del 2003 y con el FONDO PYME 2004 a 43,040 empresas apoyadas.

Uno de los principales inhibidores del crédito era el requisito de garantías hipotecarias conjuntamente con el monto del crédito destinado principalmente a capital de trabajo, estos requisitos se flexibilizan con la creación del Sistema Nacional de Garantías por parte de la Secretaría de Economía.

Sin embargo es necesario, por otro lado, que se vinculen los productos financieros con las empresas que, como mencionamos anteriormente prefieren el financiamiento de empresas a la de las instituciones financieras, por lo que se desarrolla la figura de “extensionista financiero”, responsable de apoyar a las empresas en sus gestiones ante los bancos, con asesoría del más alto nivel con soporte tecnológico y de servicios.

Garantías y extensionismo se desarrollan paralelamente como estrategia para consolidar el Sistema Nacional de Garantías; hoy las instituciones financieras han optado por operar sus programas de crédito a Pymes apoyados en el Fondo Pyme. Es importante hacer notar que con este esquema los bancos tuvieron mayor interés por participar ya que tiene como fin impulsar el otorgamiento de créditos en condiciones accesibles, oportunas y competitivas, operando con distintas instituciones financieras. Un ejemplo de este tipo de programa es el realizado por Bancomext quien solicitó apoyo

para instrumentar un programa de crédito a las Pymes a través de la banca múltiple, en donde requiere la cobertura de la pérdida esperada.

Tabla 3. Programas de financiamiento por institución gubernamental

<i>OPERACION</i>	<i>INFRAESTRUCTURA</i>	<i>CAPACITACIÓN</i>
BANCOMEXT		
Pyme exporta crédito simple		
Pyme exporta crédito revolvente		
Exporta fácil	Crediexpota proyectos de inversión	
Crediexpota capital de trabajo		
Crediexpota avales y garantías		
Crédito comprador		
Cadenas productivas		
NAFIN		
Cadenas productivas del Gobierno Federal		
Cadenas internacionales		
Factoraje electrónico		
Anticipo a Pedidos y Contratos		
Cadenas productivas		
	Equipamiento	
Crédito pyme		
	Modernización del autotransporte	
FINANCIERA RURAL		
Crédito de habilitación o avío		
	Crédito refaccionario	
Crédito Simple		
Crédito prendario		
Factoraje		
Crédito en Cuenta corriente		
Crédito de avío multiciclos		
Crédito integral		

Procampo tradicional		
Procampo capitalización		
Créditos preautorizados		
	Apoyo para la adquisición de maquinaria	
Apoyo al campo cañero		
	Programa de mantenimiento y reparación del parque vehicular del campo cañero	
Programa para proveedores de la agroindustria por contrato		
Programa arrocero		
Programa de crédito en dólares		
	Programa de financiamiento para la adquisición de parque vehicular	
FIRA		
Financiamiento FIRA		
		Capacitación Empresarial y Transferencia de Tecnología
Programa de crédito por administración (PROCREA)		
Operación con agentes parafinancieros		
	Arrendamiento financiero	
Servicio de fondeo		
PIAPYME		
Programa PIA-PYME		

Fuente: Elaboración Propia

Cabe señalar que los programas establecidos por el gobierno federal dirigidos a las Pymes cubren el requerimiento específico de financiar además de las necesidades de capital de trabajo y de

infraestructura otro tipo de conceptos y subsidios que apoyan a la empresa en las actividades de capacitación, asistencia técnica, transferencia de tecnología las cuales apoyan en la competitividad de la empresa; aspecto fundamental en el crecimiento y consolidación económica, tanto de las pymes como del país. Como en el caso de FIRA, que dentro de los programas que tiene canaliza estos subsidios en las empresas para el desarrollo de la competitividad y la formación de sujetos de créditos, lo que permitirá obtener financiamientos en condiciones preferenciales.

Objetivo

- ❖ Describir los principales requisitos para la obtención de un financiamiento otorgado por los programas de instituciones financieras, gubernamentales y no gubernamentales del Estado de Yucatán, que apoyan a la pequeña y mediana empresa potencialmente exportadora y exportadora dedicada a la comercialización de alimentos procesados.

Banca Múltiple

- Ser persona moral o física con actividad empresarial con alta en SHCP
- Acta constitutiva
- Estados financieros con una antigüedad mínima de dos años
- Buró de crédito positivo
- Declaración de impuestos de al menos del último año
- Estados financiero completos de al menos los últimos dos años y parcial del último trimestre con las relaciones analíticas respectivas
- En la mayoría de los casos, ser cliente del banco
- Declaración patrimonial, de la persona física, del principal accionista y/o del obligado solidario
- En algunos casos, visita ocular
- Aval (estados financieros, acta de matrimonio, buró de crédito)

Como se observa, las instituciones de banca múltiple tienen como perfil idóneo del solicitante de crédito, aquella Pyme legalmente constituida que demuestre solvencia económica tanto de la organización como la de sus representantes. Aquí es importante recalcar que según el postulado básico de Entidad de las Normas de Información Financiera los socios, accionistas o persona con actividad empresarial es un ente diferente a la persona en el ámbito particular. Así mismo para efectos legales, en particular del Derecho Mercantil, una sociedad establecida, como la S.A., la responsabilidad y obligación de los accionistas se limita a lo establecido en el acta constitutiva y no se extralimita a sus bienes personales o familiares. Como se observa el banco al otorgar el crédito, aunque “*no solicita*

directa o abiertamente garantías”, es escrupuloso en garantizar el pago del financiamiento a través de la comprobación de la solvencia económica no solamente de la Pyme sino también de la solvencia particular de sus representantes ya que el mejor predictor de la probabilidad de pago es el historial crediticio del dueño junto con los años en el negocio según arroja estudios realizados en Chile (Cabrera *et al.* 2002 p.60).

Banca de Desarrollo

La Banca de Desarrollo al igual que la Banca Múltiple solicita determinados requisitos como es principalmente el que esté legalmente constituida la Pyme. Esta legalidad puede darse a través de documentación que acredite la afiliación a algún organismo económico, es decir, los programas de financiamiento pueden operarse a través del amparo de convenios firmados con organizaciones económicas o empresas legalmente constituidas con registro federal de contribuyente vigente para solicitar créditos dirigidos para iniciar, fortalecer, modernizar o ampliar sus procesos y capacidades de producción y/o comercialización.

En el caso de Bancomext, se solicita que las empresas con actividad de exportación, hayan realizado al menos dos exportaciones en el año para solicitar un crédito. Por lo tanto, no apoya a aquellas Pymes con la iniciativa de exportar o que son potencialmente exportadoras.

En relación a las garantías, existen instituciones con programas de financiamiento que las solicitan como parte de las políticas del otorgamiento del crédito y otras instituciones funcionan como “respaldo de garantía” de la Pyme como el que realiza Fondo Pyme del cual se ha explicado en párrafos anteriores.

En cuestión de intereses, se observa que se otorgan créditos a tasas Fijas o Variables (Bancomext, Nafin) o tasas Fijas o Variables a tasas preferenciales (FIRA).

Con base a lo observado en los diferentes programas de financiamiento operados por la Banca de Desarrollo, se detecta que hay instituciones que operan con una similitud a la Banca Múltiple en cuestión de requisitos (como es Bancomext y Nafin) y otras instituciones como FIRA y Financiera Rural que utilizan programas con una operación muy diferente a las antes mencionadas.

- ❖ Describir las principales restricciones por las que una pequeña y mediana empresa dedicada a la comercialización de alimentos procesados ubicada en el Estado de Yucatán no puede acceder a un financiamiento otorgado por los programas de instituciones financieras, gubernamentales y no gubernamentales que apoyan a este tipo de organización con actividades potencialmente exportadoras y exportadoras.

Banca Múltiple

Como se señaló en párrafos anteriores, las instituciones de Banca Múltiple se dirigen en general a las Pymes, sin tomar relevancia en la existencia, ausencia o interés en la actividad de exportación, por lo

que las restricciones para acceder al financiamiento son principalmente por giro empresarial, edad de los empresarios, financiamientos exclusivos para clientes del banco, régimen fiscal, destino del crédito, antigüedad de la empresa y/o ventas mínimas.

Según el Banco de México durante el primer trimestre de 2007, los principales motivos de las Pymes para no utilizar un crédito bancario fueron: 1) las altas tasas de interés; 2) Problemas para competir en el mercado; 3) Negativa de la banca y rechazo de solicitudes e 4) Incertidumbre sobre la situación económica.

Respecto al punto 1. Altas tasas de interés., se observó durante la recolección de datos que las tasas ofrecidas podían ser fijas o variables, según el programa de financiamiento, con un costo base de la TIIE mas determinados puntos porcentuales que según el banco podía ser desde 2.5 (Bancomer) hasta 11.5 (Scotianbank), más los desembolsos por comisiones, gastos notariales, seguros, entre otros, que muchas veces está implícito en la tasa anual de interés del programa de financiamiento, y dicho programa es promocionado como uno que no cobra estos desembolsos extras.

En lo referente a los puntos 2. Problemas para competir en el mercado y 3. Negativa de la banca y rechazo de solicitudes, demuestra y comprueba la falta de competitividad de la Pyme mexicana, tanto en los departamentos administrativos y contables como en los de producción y desarrollo de productos, para enfrentarse a los artículos y servicios extranjeros que no solamente están físicamente fuera de México, sino que también se encuentran en territorio nacional.

El punto 4. Incertidumbre sobre la situación económica, esta asociado con el cambio de gobierno y en la elaboración, aprobación y rechazo de las reformas estructurales, a la falta de crecimiento, volatilidad financiera, problemas políticos y sociales, desfavorable ambiente de negocios, desconfianza de los consumidores y tendencias inflacionarias.

Banca de Desarrollo

Pueden acceder a los programas de financiamiento de la Banca de Desarrollo, únicamente aquellos proyectos de las Pymes que consideran el incremento del valor agregado a la producción primaria, es decir, solo aquellos planes que tengan como propósito generar crecimiento, o aquellos que incluyan la reducción de costos de transacción o bien, aquellos que consideran la obtención de las ventajas de la economías de escala.

Por lo tanto, las Pymes que no cuenten con un proyecto que cubra con las características arriba mencionadas y que además no pertenezcan al sector que la Banca de Desarrollo apoya, queda excluida para ser considerada como beneficiario del programa de financiamiento.

CONCLUSIONES FINALES

Durante los últimos cinco años se observa como el financiamiento no bancario (proveedores, préstamos entre empresas del grupo) ha aumentado y la presencia del financiamiento a través de la banca de desarrollo ha disminuido en relación a la banca múltiple.

La información recolectada y analizada indica que la Banca de desarrollo contribuye insuficientemente en el crecimiento económico, sin embargo es de esperar que con las acciones realizadas al crear el Sistema Nacional de Garantías y el Sistema Nacional de Financiamiento éste tenga un mayor impacto en el largo plazo, por tal motivo el gobierno de Felipe Calderón Hinojosa, ha trazado como meta otorgar financiamientos del 5% del PIB, a aquellas empresas o personas físicas que no son sujetas de crédito de la banca comercial, a través de la banca de desarrollo, con el propósito de generar más empleo y con créditos dirigidos al desarrollo de infraestructura.

Lo anterior se demuestra con las publicaciones del Banco de México (2007), que indican que la banca de desarrollo obtuvo una utilidad neta en 2006 superior en 17.01% respecto del año pasado, derivada principalmente a la reducción de la cartera de la actividad empresarial y a los créditos a intermediarios financieros. Mientras que la Banca Múltiple tuvo utilidades en 2006 de 24.6% en promedio respecto a 2005 derivadas al incremento de su crédito, al saneamiento de su balance y a la mayor utilización de servicios bancarios por parte de la población. Estas cifras nos indican los avances que ha tenido la estrategia del gobierno federal de involucrar a la banca comercial en otorgar créditos a las pymes, mediante los programas creados para tal efecto y la tendencia de la banca de desarrollo de facilitar el crédito pero de otorgar la administración y cobranza del mismo a un intermediario financiero.

En general se puede concluir que las fuentes internas son las que aún están resolviendo el problema de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas, mientras que las fuentes externas son las que aportan los recursos de las grandes corporaciones mexicanas. Y el gran problema al que se enfrentan las Pymes es la falta de información para recurrir a la instancia que pueda apoyarlo en su necesidad de financiamiento. El gran número de programas de financiamiento causa confusión y desorientación.

Tanto la Pyme como las instituciones de crédito deben de recordar que el financiamiento debe permitir el crecimiento y desarrollo económico, no solamente remediar un problema financiero recurrente del momento, debe impulsar tanto el capital de trabajo como infraestructura y capacitación en partes

equivalentes que permitan el crecimiento interno de la organización y contribuyan en el crecimiento del país a través de la generación de empleos, ingresos, exportaciones y empresas sólidas y competitivas.

Bibliografía

Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (Anierm) (n.d)
Consultado el 14 de Mayo 2007

www.anierm.com.mx

Banco de México (2007) Comunicado de Prensa. *Financiamiento Bancario*. [En red]. Consultado el 26 de Junio de 2007. Disponible en:

<http://www.banxico.org.mx/publicadorFileDownload/download?documentId={A69CAFBF-CE75-1F4A-BEA9-301BC7E4ACA0}>

http://www.banxico.org.mx/publicaciones/JSP/b_agregadosmonetarios.jsp

<http://www.banxico.org.mx/publicadorFileDownload/download?documentId={3E919744-0F4F-BA1E-B03A-FE005B7CA281}>

Case, K.E. y Fair, R.C., (1997), *Principios de Macroeconomía*. México . Editorial Pearson.

Cabrera, A., De la Cuadra, S., Galetovic, A.& Sanhueza, R. (2002) “Las Pyme: quiénes son, cómo son y qué hacer con ellas”. P.60. [En red]. Consultado el 21 de Enero de 2007. Disponible en:

<http://www2.udec.cl/enech2002/paper27.pdf>

Comisión Nacional para la protección y defensa de los usuarios de los servicios financieros (Condusef), (2004). *Pymes: Opciones para el financiamiento*. [En red]. Consultado el 25 de Junio de 2007. Disponible en:

www.condusef.gob.mx/cuadros_comparativos/pymes/fin_pymes.htm

David, J.P. (2004). “Internacionalización de las Pyme: una herramienta de análisis”, en: *Revista Comercio Exterior*, 54(2), 152-158.

Dornbusch, R. & Fischer, S. (1997), *Macroeconomía*. España.. Editorial Mc Graw Hill.

Grupo DFC del Banco Interamericano de Desarrollo, (2002) Washintong, D.C. Pp. 78 [En red]. Consultado el 25 de diciembre de 2005. Disponible en:

<http://www.iadb.org/sds/doc/accesodelaspequeasymedias.pdf>

Rodríguez, J. (2005), *Cómo aplicar la planeación estratégica a la pequeña y mediana empresa*, México. Editorial Thomson, Quinta Edición.

Sistema Nacional de Financiamiento (*e-Sinafin*) (n.d). [En red]. Consultado el 25 de Julio de 2007. Disponible en:

www.contactopyme.gob.mx/NR/rdoalyres/

www.fondopyme.gob.mx/pyme2006-2011/SINAFIN/origen.asp

Villareal, R. & Ramos, R. (2002) *México competitivo 2020. Un modelo de competitividad sistémica para el desarrollo*. México. Editorial Océano.